

## Presse Information

### Generali Bank AG

Wien, 2.1.2009

### Kredite: Beste Noten für Generali Bank

Im Fachmagazin "FONDS professionell" reichten Finanzierungsberater die Generali Bank in allen Kategorien auf das "Stockerl".

In der "Hitliste der Banken", die in der aktuellen Ausgabe des österreichischen Fachmagazins "FONDS professionell" veröffentlicht wurde, nimmt die Generali Bank [www.generalibank.at](http://www.generalibank.at) hinsichtlich ihrer Qualitäten im Finanzierungsgeschäft den Spitzenplatz ein. Österreichs Finanzierungsberater haben die Direktbank der Generali Gruppe in allen Kategorien unter die Top-3-Marktteilnehmer gereiht und in drei Kategorien sogar zur Nummer 1 gekürt.

Favorisiert wird die Generali Bank vor allem in der Flexibilität hinsichtlich der Kreditgestaltung, der Fairness im Bestandskundengeschäft und bei den Konditionen für den Vermittler. Aber auch bei den Konditionen für den Kunden, der Fairness in der Praxis und der Bereitschaft für das Vermittlergeschäft hat die Generali Bank einen Platz auf der "Siegertreppe" geschafft.

Thomas Litschauer, Geschäftsführer der Generali FinanzService GmbH, die für die Betreuung der unabhängigen Finanzberater verantwortlich ist: "Die konsequente und vor allem nachhaltige Ausrichtung, sowohl im Kunden- als auch im Vertriebspartnerinteresse zu handeln, hat sich bereits nach kurzer Zeit erfolgreich bestätigt. Wir freuen uns, dass unser Service-Konzept als qualitative Vertriebspartnerbank voll aufgeht und durch dieses Ranking auch neutral bestätigt wurde."

Hier das Ranking im Detail (Quelle: FONDS professionell):

Flexibilität hinsichtlich Kreditgestaltung:

1. Generali Bank
2. BAWAG P.S.K. Gruppe
3. Erste Bank/Sprkassengruppe

Konditionen für Vermittler:

1. Generali Bank
2. BAWAG P.S.K. Gruppe
3. Hypo Vorarlberg Mobiler Vertrieb

Konditionen für Kunden:

1. BAWAG P.S.K. Gruppe
2. Landeshypothekenbanken
3. Generali Bank

Fairness in der Praxis (Gebühren etc.)

1. BAWAG P.S.K. Gruppe
2. Hypo Vorarlberg Mobiler Vertrieb
3. Generali Bank

#### Fairness im Bestandskundengeschäft

1. Generali Bank
2. BAWAG P.S.K. Gruppe
3. Hypo Vorarlberg Mobiler Vertrieb

#### Bereitschaft für Vermittlergeschäft

1. BAWAG P.S.K. Gruppe
2. Generali Bank
3. Hypo Vorarlberg Mobiler Vertrieb

„Die Geschäftsstrategie der Generali Bank bietet als Bank der Generali Gruppe und qualitative Vertriebspartnerbank professionelle Beratung durch rund 2.000 Generali-Kundenbetreuer. Aber auch weitere Kooperationspartner, wie z.B. unabhängige Wertpapierdienstleister und Vermögensberater, stehen für die persönliche Kundenbetreuung zur Verfügung. Mit 60.000 Privatkunden erreicht die Generali Bank Ende 2008 bereits 1,1 Mrd. Euro Geschäftsvolumen“, erklärt Herbert Hofbauer, Vorstand der Generali Bank. Das Tagesgeschäft kann von den Kunden bequem via InternetBanking ([www.generalibank.at](http://www.generalibank.at)) und TelefonBanking (0810 500 100) abgewickelt werden.

#### **Rückfragen:**

Generali Bank AG, Kommunikation & Marketing  
Mag. Christine Helmel  
Landskrongasse 1-3, 1011 Wien  
Telefon: (+43 1) 26067-412  
E-Mail: [christine.helmel@generalibank.at](mailto:christine.helmel@generalibank.at)  
[www.generalibank.at](http://www.generalibank.at)